

Personalentwicklung in Genossenschaftsbanken

Firmenkunden Marktbereich
Firmenkundenberatung
Firmenkundenbetreuung
Spezial- / Zertifizierungsprogramme



Ihre Ansprechpartner

Hans-Peter Dick

Dozent/Trainer



Telefon: 04402 9382-44

E-Mail: hans-peter.dick@gvveser-ems.de

Sarina Schendzielorz

Seminarorganisation



Telefon: 04402 9382-11

E-Mail: sarina.schendzielorz@gvveser-ems.de

Meike Werner

Seminarorganisation



Telefon: 04402 9382-13

E-Mail: meike.werner@gvveser-ems.de

Einführung

Sehr geehrte Damen und Herren,

unsere Bildungskonzeption orientiert sich am Bildungsbedarf in den Funktionsfeldern Privatkunden, Firmenkunden, Betriebsbereich und Bankmanagement. Die Anforderungsprofile für diese verschiedenen Aufgaben sind in dem Bundesprojekt F&C – Funktionen und Competencies – definiert und finden Berücksichtigung in der GenoPE-Bildungskonzeption.

Die Firmenkunden erwarten von ihrer Bank eine fachliche und kompetente, individuelle Beratung und Betreuung bei allen komplexeren betriebswirtschaftlichen, finanziellen und steuerlichen Fragestellungen. Sie erwarten schnelle und flexible Entscheidungen, fehlerlose und zügige Abwicklung in den standardisierten Bereichen und kostengünstige Leistungen.

Die Kern-Kompetenzen – Persönlichkeits-, Sozial-, Methoden- und Fachkompetenz – für ihre berufliche Tätigkeit trainieren und vertiefen die Mitarbeiter durch den Besuch der dafür vorgesehenen Kernmodule. Sie ergänzen ihre Kenntnisse fortlaufend durch den Besuch von Spezialmodulen. Der Nachweis der Kern-Kompetenzen erfolgt durch die Teilnahme an den Kompetenzprüfungen.

Für den Marktbereich Firmenkunden bieten wir zwei aufeinander aufbauende Entwicklungswege an, die jeweils mit einem Kompetenznachweis abschließen.

- 1. Stufe: Firmenkundenberatung (FK-BeraterPass)
- 2. Stufe: Firmenkundenbetreuung (Zertifizierter Firmenkundenbetreuer VR*)

Die Kompetenzprüfungen sollten in der angegebenen Reihenfolge absolviert werden. Zur Vorbereitung auf die Kompetenzprüfungen werden verschiedene Seminarmodule mit eLearning-SelbstLerneinheiten (eSL) angeboten. Diese GenoPE online-Kurse sind ein fester Bestandteil zur Vorbereitung auf die einzelnen Seminare und werden durch die GAW begleitet.

Darüber hinaus bieten wir im Rahmen von Spezialseminaren bzw. Zertifizierungsprogrammen die folgenden weiteren Ausbildungsgänge an:

- Zertifizierter VR-Geschäftskundenberater*
- Gewerbekundenberater*
- Zertifizierter Agrarfinanzberater Weser-Ems*
- Zertifizierter Zahlungsverkehrsexperte*

Welche der oben aufgezeigten Qualifikationen die einzelnen Mitarbeiter* erwerben sollen, entscheidet in der Bank die individuelle Personalentwicklung.

GenoPE ermöglicht die optimale Qualifizierung Ihrer Mitarbeiter*. Für eine Bildungsberatung kommen wir gerne zu einem persönlichen Gespräch zu Ihnen.

Rastede, 22.01.2018

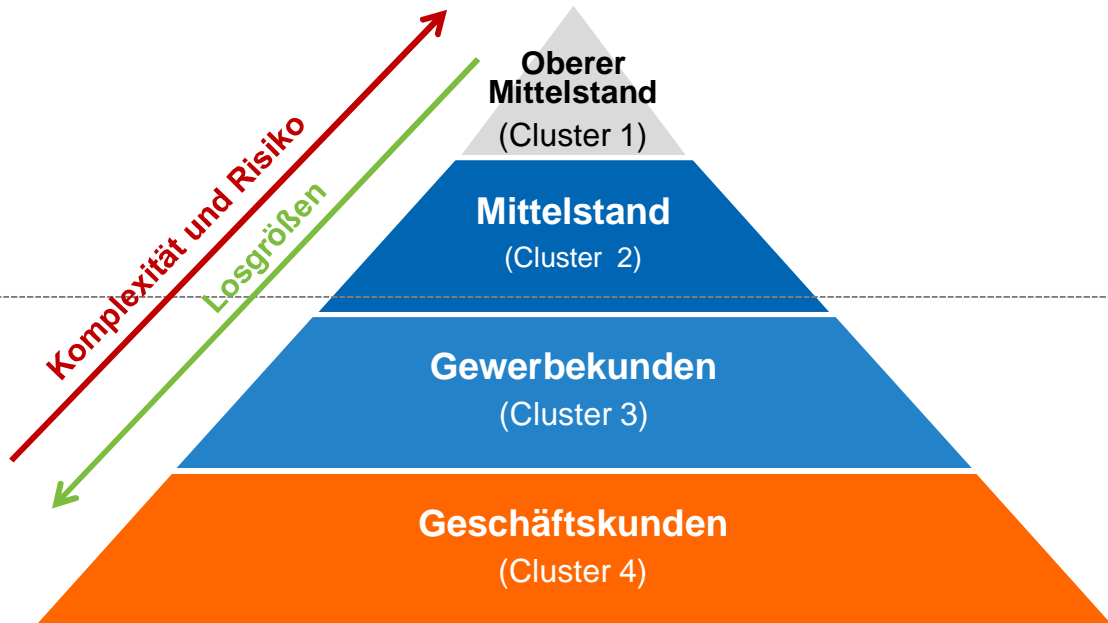
Ihre GAW Rastede

*) Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichwohl für beiderlei Geschlecht.

Inhaltsverzeichnis

Übersicht / Kundensegmentierung im Firmenkundengeschäft	5
Entwicklungswege Firmenkundenbank	
Firmenkundenberatung - Entwicklungsweg, Kernmodule und Kompetenznachweis	6
Firmenkundenbetreuung - Entwicklungsweg, Kernmodule und Kompetenznachweis	12
Ergänzende Spezialseminare zu den Entwicklungswegen	
S-SEF - Structogram® - Schlüssel zum Erfolg im Führungsalltag	18
S-PFF - Professionell präsentieren mit Persönlichkeit	19
Weitere Spezialseminare / Zertifikatsprogramme	
Zertifizierter VR-Geschäftskundenberater	20
Gewerbekundenberater	21
Zertifizierter Agrarfinanzberater Weser-Ems	24
Zertifizierter Zahlungsverkehrsexperte	27

Kundensegmentierung / Betreuungstypen im Firmenkundengeschäft



Umsatz	> 6 Mio. Euro	0,5 - 6 Mio. Euro	0,25 - 0,5 Mio. Euro	< 0,25 Mio. Euro
Aktiv- oder Anlagevolumen	> 750 TEUR	250 - 750 TEUR	50 - 250 TEUR	< 50 TEUR
Betreuungs-typen	oberer Mittelstand (Cluster 1)	Mittelstand (Cluster 2)	Gewerbe-kunden (Cluster 3)	Geschäfts-kunden (Cluster 4)

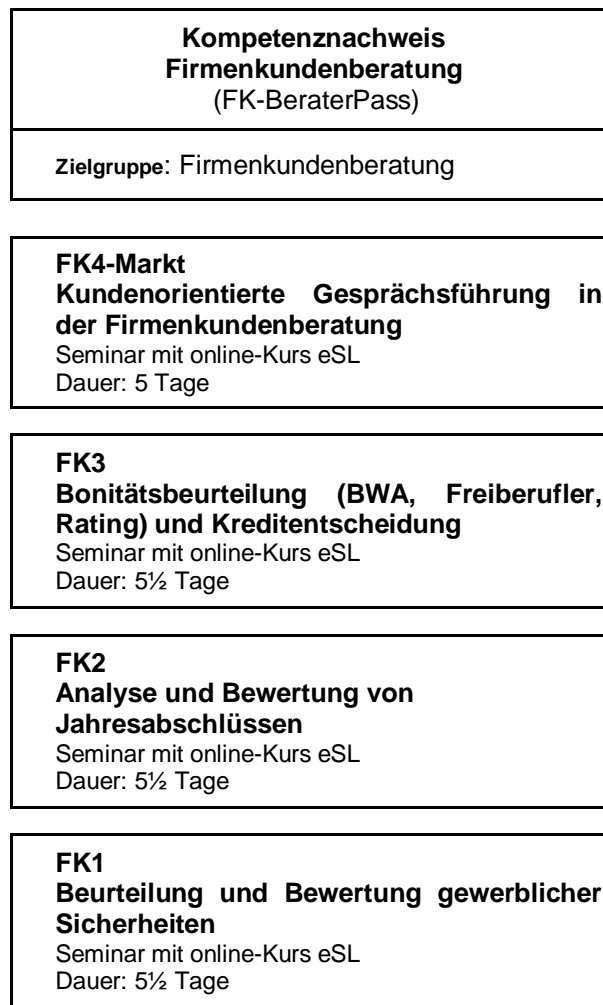
Firmenkundenberatung - Entwicklungsweg

Mitarbeiter*, die bedarfsgerechte, ganzheitliche und effiziente Beratungsleistungen im B- und C-Firmenkunden-Segment erbringen, einschließlich der zugeordneten Sachbearbeitung unter Einhaltung der Qualitätsstandards.

Als interner Dienstleister stellt die Funktion eigenes Spezialwissen anderen zur Verfügung. Der ganzheitliche Ansatz erfordert auch eine Beratung des Unternehmers als Privatperson.

Geschäftsprozesse:

- *Gewerbliche Finanzierungen im B- und C-Kundensegment*
- *Analyse und Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse*
- *VR-Rating*
- *Bilanzgespräche*



Teilnahme-Voraussetzung:

Für ein übergreifendes bankbetriebliches Fachwissen empfehlen wir als Grundlage den Abschluss Bankfachwirt/in für Bankwirtschaft BankColleg.

FK1 - Beurteilung und Bewertung gewerblicher Sicherheiten

F&C Zielgruppen:

- Firmenkundenberatung
- *Marktfolge Aktiv*
Firmenkreditsachbearbeitung

Kenntnisvoraussetzungen:

BC-Bankfachwirt / IHK Bankfachwirt oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Ziele:

Kompetenznachweis

- Firmenkundenberatung (FK-BeraterPass) oder
- Firmenkreditsachbearbeitung (FK-Zertifikat).

Zielsetzung:*

Die Teilnehmer erwerben vertiefende rechtliche Kenntnisse im Kreditsicherungsrecht und in der Beleihungswertermittlung gewerblicher Objekte. Anhand von praktischen Übungen und Fällen setzen sie sich intensiv mit der besonderen Problematik bei der Sicherstellung von Firmenkrediten auseinander.

Seminarvorbereitung: Selbstlernaufgaben – eSL

Seminartage: 5½

Inhalte:

1. Bedeutung des Firmenkundengeschäfts unter Ertrags- und Risikoaspekten

2. Kreditsicherungsrecht – Liegenschaftsrecht

- Sicherstellung von Firmenkundenengagements durch Grundpfandrechte
 - Grundbuch und Grundstückskaufvertrag
 - Spezielle Rechte und Belastungen in Abt. 2
 - Vertiefung anhand von Fallstudien und praktischen Übungen

3. Kreditsicherungsrecht – sonstige Sicherheiten

- Vertiefung der Kenntnisse in der Sicherstellung von Firmenkundenengagements durch die sonstigen Kreditsicherheiten anhand von praktischen Übungen und Fallstudien
 - Bürgschaften, Garantien
 - Pfandrechte
 - Sicherungsabtretung
 - Sicherungsübereignung

3. Gewerbliche Beleihungswertermittlung

- Allgemeine Rahmenbedingungen und Begriffe
- Methodik der Beleihungswertermittlung
- Besonderheiten bei der Wertermittlung gewerblicher Objekte
- Fallbeispiele

4. Grundlagen der Zwangsvollstreckung

- Vollstreckungsorgane und -verfahren
- Voraussetzungen
- Mahnverfahren
- Vollstreckung in bewegliches und unbewegliches Vermögen
- Pfändung und Verwertung
- Besondere Verfahrensweisen
- Überblick: Insolvenzverfahren

FK2 - Analyse und Bewertung von Jahresabschlüssen

F&C Zielgruppen:

- Firmenkundenberatung
- *Marktfolge Aktiv*
Firmenkreditsachbearbeitung

Kenntnisvoraussetzungen:

BC-Bankfachwirt / IHK Bankfachwirt oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Ziele:

Kompetenznachweis

- Firmenkundenberatung (FK-BeraterPass) oder
- Firmenkreditsachbearbeitung (FK-Zertifikat).

Zielsetzung:*

Die Teilnehmer vertiefen die fachlichen Kenntnisse und bereiten anhand von praxisgleichen Fällen Jahresabschlüsse von Firmenkunden gezielt auf. Sie üben, die Jahresabschlüsse zu analysieren und die Ergebnisse zu beurteilen.

Seminarvorbereitung: Selbstlernaufgaben – eSL

Seminartage: 5½

Inhalte:

1. Aufbereitung des Jahresabschlusses

- Strukturüberlegungen zur Aktiv- und Passivseite der Bilanz sowie zur Gewinn- und Verlustrechnung
- Erkennung und Bewertung von bilanzpolitischen Maßnahmen zur Ergebnissteuerung im Jahresabschluss
- Beurteilung von Anhangformulierungen zum Bilanzansatz und zur Bewertung
- Praktische Umsetzung der Aufbereitung anhand einer Fallstudie

2. Jahresabschlussanalyse und Beurteilung

- KWG § 18 - vertiefende Anwendungsüberlegungen zur Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse
- Kennzahlenanalyse, Beurteilung der Ergebnisse
- Ermittlung der Kapitaldienstfähigkeit
- Finanzorientierte Auswertung der Jahresabschlüsse
- Praktische Umsetzung der Analyse und Bewertung von Jahresabschlüssen in Fallstudien

3. Grundlagen der Unternehmensbesteuerung

- Grundzüge der Besteuerung von Kapital- und Personengesellschaften / Einzelunternehmen
- Gewerbesteuer als kommunale Gewinnsteuer
- Steuerlicher Vergleich der Unternehmensformen

4. Komplexe unternehmerische Zusammenhänge und ihre Auswirkungen im Planspiel

- Aufbau TOPSIM Bike
- Entscheidung im Planspiel und Proberunde

FK3 - Bonitätsbeurteilung (BWA, Freiberufler, Rating) und Kreditentscheidung

F&C Zielgruppen:

- Firmenkundenberatung
- *Marktfolge Aktiv*
Firmenkreditsachbearbeitung

Kenntnisvoraussetzungen:

BC-Bankfachwirt / IHK Bankfachwirt oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Ziele:

Kompetenznachweis

- Firmenkundenberatung (FK-BeraterPass) oder
- Firmenkreditsachbearbeitung (FK-Zertifikat).

Zielsetzung:*

Die Teilnehmer vertiefen ihre fachlichen Kenntnisse. Anhand einer Fallstudie praktizieren sie eine Unternehmensbewertung unter Einsatz des VR-Ratings und beurteilen Branchen- und Unternehmensentwicklungen im Zeitablauf.

Daneben beurteilen sie unternehmerische Leistungen anhand von betriebswirtschaftlichen Unterlagen (BWA's / sonstige Auswertungen).

Seminarvorbereitung: Selbstlernaufgaben – eSL

Seminartage: 5 ½

Inhalte:

1. Beurteilung und Analyse von BWA's

- Aufbau und Inhalte von betriebswirtschaftlichen Auswertungen
- Plausibilitätsprüfung und Bestandsveränderungen
- Praktische Durchführung von BWA-Analysen in Fallstudien

2. Rating von Firmenkunden

- Aufbau des BVR-Ratings / VR-Ratings
- Bonitätsbeurteilung und Risikoeinstufung
- Arbeitsanweisung zur Klassifizierung
- Systematik zur Ermittlung der ratingrelevanten Unterlagen
- Regelungen zur Datenaufbereitung und -erfassung von Jahresabschlüssen
- Kreditentscheidung und Konditionsfindung unter Rating-Aspekten
- Handling des VR-Ratings anhand einer Fallstudie

3. Bonitätsbeurteilung von Freiberuflern

- Aufbau und Analyse von Einnahme-/ Überschussrechnungen
- Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit bei Freiberuflern

4. Kreditentscheidungen treffen

- Regelungen zur Kreditkompetenz
- Unterlagenanforderung und –auswertung in Abhängigkeit von Rechtsform und Engagementgröße
- Bonitätseinschätzung und Kreditvotum

5. Finanzierungsalternative Leasing

FK4-Markt - Kundenorientierte Gesprächsführung in der Firmenkundenberatung

F&C Zielgruppe:

- Firmenkundenberatung

Kenntnisvoraussetzungen:

BC-Bankfachwirt / IHK Bankfachwirt oder vergleichbare Kenntnisse sowie Inhalte der Seminare FK1, FK2, FK3 werden vorausgesetzt.

Voraussetzung für den Kompetenznachweis

Erwerb der ersten Stufe des STRUCTOGRAM®-Trainings „Schlüssel zur Selbstkenntnis“ (siehe Spezialseminar S-SEF).

Ziel:

Kompetenznachweis Firmenkundenberatung (FK-BeraterPass)

Zielsetzung:*

Die Teilnehmer können Kundengespräche effektiv vorbereiten und erfolgreich führen. Sie agieren in verschiedenen Gesprächssituationen stets kunden- und zielorientiert. Sie erkennen im Rahmen der Biostruktur-Analyse ihre eigene Persönlichkeitsstruktur und nutzen diese Selbstkenntnis, um in der Beratung authentisch und erfolgreich aufzutreten

Seminarvorbereitung: Selbstlernaufgaben – eSL

Seminartage: 5

Inhalte:

- 1. Kundenorientierung und Betreuungsphilosophie**
- 2. Gesprächsführungstechniken bei Firmenkunden**
 - Gezielte Gesprächsvorbereitung
 - Aufbau eines erfolgreichen Beratungsgesprächs (kunden- und bankinitiiert)
 - Preis- / Konditionenverhandlung und Sicherheitenvereinbarung
 - Umgang mit Einwänden
- 3. Beratungsansätze aus Bilanz und BWA aktiv nutzen**
 - Ableitung von Beratungsansätzen aus relevanten Bilanzpositionen und BWA-Auswertungen
 - Gezieltes Ansprechen von Cross-Selling-Potentialen
 - Überleitung zum Expertengespräch
- 4. Training von Beratungsgesprächen**
 - Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Beratungsgesprächen
 - Auswertung von Kreditunterlagen zur Vorbereitung auf das Beratungsgespräch

Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis - Firmenkundenberatung

(FK-BeraterPass)

Die Kompetenzprüfung Firmenkundenberatung besteht aus zwei Teil-Kompetenzprüfungen. Die Ergebnisse dieser Prüfungen einschließlich der Gesamtnote werden im FK-BeraterPass ausgewiesen

Voraussetzungen zur Teilnahme an der Kompetenzprüfung:

- BC Bankfachwirt-Studium / IHK Bankfachwirt oder vergleichbare Kenntnisse
- Erwerb der ersten Stufe des STRUCTOGRAM®-Trainings „Schlüssel zur Selbstkenntnis“
- Kennen und Anwenden der Inhalte der Kernmodule FK1, FK2, FK3, FK4-Markt

Prüfungsbaustein Klausuren (Fachkompetenz)

Prüfungsvorbereitung: - eSL, Kernmodule FK1, FK2, FK3

Schriftliche Prüfung: - Praxis- und handlungsorientierte Klausuren FK1, FK2, FK3

Prüfungsnachweis: - Noten pro Klausur per E-Mail

Prüfungsbaustein Beratungsgespräch (Persönlichkeits-, Sozial-, Methoden- und Fachkompetenz)

Prüfungsvorbereitung: - eSL, Kernmodule FK1, FK2, FK3, FK4-Markt

Praktische Prüfung: - Vorbereitung und Rollenspiel (Beratungsgespräch)

Prüfungsbaustein Prüfungsgespräch (Persönlichkeits-, Sozial-, Methoden- und Fachkompetenz)

Prüfungsvorbereitung: - eSL, Kernmodule FK1, FK2, FK3, FK4-Markt

Praktische Prüfung: - Erörterung fachpraktischer Fragestellungen (mündliche Prüfung)

Prüfungsdauer

Beratungs- und Prüfungsgespräch: 1 Tag

Prüfungsnachweis: Kompetenznachweis Firmenkundenberatung (FK-BeraterPass)

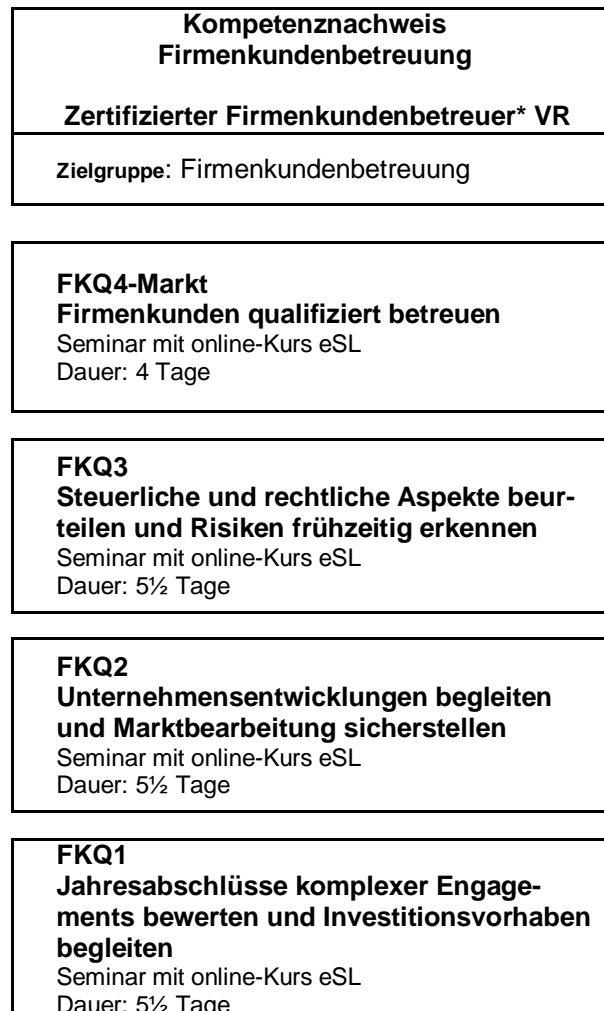
Firmenkundenbetreuung - Entwicklungsweg

Mitarbeiter*, die initiativ, bedarfsgerecht und systematisch die Sicherung und den Ausbau des Betreuungskundenbestandes im A-Firmenkunden-Segment betreiben, einschließlich der zugeordneten Sachbearbeitung unter Einhaltung der Qualitätsstandards.

Als interner Dienstleister stellt die Funktion eigenes Spezialwissen anderen zur Verfügung. Der ganzheitliche Ansatz erfordert auch eine Beratung des Unternehmers als Privatperson.

Geschäftsprozesse:

- Gewerbliche Finanzierungen im A-Kundensegment
- Existenzgründungen begleiten
- Finanzierungs- und Betreuungsgespräche
- Private Finanzierungen und Vermögensanlagen



Teilnahme-Voraussetzung: Kompetenznachweis Firmenkundenberatung (FK-BeraterPass) oder vergleichbare Prüfungsleistungen.

Für ein übergreifendes bankbetriebliches Fachwissen empfehlen wir als Grundlage den Abschluss Bankfachwirt/in BankColleg.

FKQ1 - Jahresabschlüsse komplexer Engagements bewerten und Investitionsvorhaben begleiten

F&C Zielgruppen:

- Firmenkundenbetreuung
- *Marktfolge Aktiv*
Qualifizierte Firmenkreditsachbearbeitung

Kenntnisvoraussetzungen:

Kompetenznachweis Firmenkundenberatung (FK-BeraterPass) oder Firmenkreditsachbearbeitung (FK-Zertifikat) bzw. vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Ziele:

Kompetenznachweis
- Firmenkundenbetreuung
oder
- Qualifizierte Firmenkreditsachbearbeitung

Zielsetzung:*

Die Teilnehmer erhalten vertiefende fachliche Kenntnisse für das Firmenkundengeschäft und üben anhand vergangenheits- und zukunftsorientierter Daten des Geschäftspartners eine qualifizierte Beurteilung geplanter Investitionsvorhaben. Zusätzlich erkennen die Teilnehmer frühzeitig Risikosignale aus einer Kundenbeziehung und vertiefen betriebswirtschaftliche und rechtliche Handlungsempfehlungen an die Bank während einer Risikophase.

Seminarvorbereitung: Selbstlernaufgaben – eSL

Seminartage: 5 ½

Inhalte:

1. Vertiefung der Jahresabschlussanalyse und Konsolidierung von Jahresabschlüssen

- Analyse ausgewählter Bilanzpositionen unter Beachtung von Bilanzpolitik bzw. –manipulation
- Schwachstellenanalyse
- Ansätze zur Verbesserung von Jahresabschlusszahlen
- Betriebswirtschaftliche Maßnahmen in der Krise

2. Konsolidierung von Jahresabschlüssen

- Gründe für die Konsolidierung von Jahresabschlüssen
- Konsolidierungsregeln
- Praktische Durchführung einer Konsolidierung

3. Investition und Finanzplanung

- Investitionsmotive und Einsatzmöglichkeiten der Investitions- und Finanzplanung
- Elemente einer betriebsgerechten Finanzierung, Finanzierungsregeln
- Plausibilitätsprüfung der Plandaten
- Beurteilung des Vorhabens und der künftigen Kapaldienstfähigkeit
- Mindestumsatzberechnung

4. Finanzierungsalternative im Firmenkundengeschäft: Factoring

FKQ2 - Unternehmensentwicklungen begleiten und Marktbearbeitung sicherstellen

F&C Zielgruppen:

- Firmenkundenbetreuung
- *Marktfolge Aktiv*
Qualifizierte Firmenkreditsachbearbeitung

Kenntnisvoraussetzungen:

Kompetenznachweis Firmenkundenberatung (FK-BeraterPass) oder Firmenkreditsachbearbeitung (FK-Zertifikat) bzw. vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Ziele:

Kompetenznachweis

- Firmenkundenbetreuung
oder
- Qualifizierte Firmenkreditsachbearbeitung.

Zielsetzung:*

Die Teilnehmer erhalten vertiefende fachliche Kenntnisse für das Firmenkundengeschäft und üben anhand praktischer Fallbeispiele ein Unternehmen in den verschiedenen Entwicklungsphasen (z. B. Unternehmensnachfolge, Existenzgründung) zu begleiten und maßgeschneiderte Finanzierungs- bzw. Vermögensanlagevorschläge zu erarbeiten.

Seminarvorbereitung: Selbstlernaufgaben – eSL

Seminartage: 5½

Inhalte:

1. Unternehmensnachfolge

- Problemstellung und Beteiligte
- Die Bank im Prozess der Unternehmensnachfolge
- Varianten der Nachfolgeplanung und –regelung
- Steuerliche Aspekte bei der Planung der Unternehmensnachfolge

2. Der Weg in die unternehmerische Selbstständigkeit

- Langfristige Planung einer Vollexistenz
- Beurteilung eines Existenzgründungskonzepts
- Erstellung eines Finanzierungsplans
- Erlös- und Kostenkalkulation
- Häufige Probleme / Fehler bei Existenzgründungen
- Ablehnungsgründe in der Praxis

3. Finanzierungsmöglichkeiten in den Unternehmensentwicklungen

- Finanzierungsalternativen in der Existenzgründung / in der Unternehmensnachfolge
- Öffentliche Förderhilfen und Zuschüsse

4. Marktbearbeitung Firmenkunden

- Ertragsstrukturen im Firmenkundengeschäft
- Rahmenbedingungen und Wettbewerbsumfeld
- Branchen-Update: Aktuelle Entwicklungen
- Kundensegmentierung und ganzheitlicher Beratungsansatz
- Vorsorgeberatung und Mitarbeiterbindung durch Betriebliche Altersvorsorge
- Liquidität und Zahlungsverkehr

FKQ3 - Steuerliche und rechtliche Aspekte beurteilen und Risiken frühzeitig erkennen

F&C Zielgruppen:

- Firmenkundenbetreuung
- *Marktfolge Aktiv*
Qualifizierte Firmenkreditsachbearbeitung

Kenntnisvoraussetzungen:

Kompetenznachweis Firmenkundenberatung (FK-BeraterPass) oder Firmenkreditsachbearbeitung (FK-Zertifikat) bzw. vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Ziele:

Kompetenznachweis

- Firmenkundenbetreuung
oder
- Qualifizierte Firmenkreditsachbearbeitung.

Zielsetzung:*

Die Teilnehmer erhalten vertiefende fachliche Kenntnisse sowie neuere Rechtsprechungen des Kreditsicherungsrechts, um diese Aspekte bei Kreditsicherungsentscheidungen zu berücksichtigen. Mit Hilfe ausgewählter Themen des Unternehmenssteuerrechts sowie durch Diskussionsbeiträge aktueller gesamtwirtschaftliche Entwicklungen werden die Teilnehmer in die Lage versetzt, „auf Augenhöhe“ mit dem Firmenkunden zu diskutieren und solche Einflussfaktoren unternehmerischer Entscheidungen nachzuvollziehen.

Seminarvorbereitung: Selbstlernaufgaben – eSL

Seminartage: 5½

Inhalte:

1. Risikofrüherkennung

- Risikosignale aufnehmen und entscheiden
- Risikosignale aus Jahresabschluss und BWA
- Risikoentwicklung im Zeitablauf

2. Insolvenz- und Zwangsvollstreckungsrecht

- Vollstreckung in bewegliches und unbewegliches Vermögen
- Die Bank als Absonderungsberechtigte
- Insolvenzanfechtung
- Aufrechnung
- Besonderheiten bei der Zwangsversteigerung von Immobilien

3. Steuergünstige Gestaltung mittelständischer Unternehmen

- Betriebliche Steuern und ihre Gestaltungsmöglichkeiten für unterschiedliche Rechtsformen
- Umsatzsteuer, Vorsteuer
- Besteuerung von Unternehmensaufgabe und -übergabe

4. Ausgewählte Fragen des Kreditsicherungsrechts

- Sonderfälle im Kreditsicherungsrecht (Grundschuld, Bürgschaft, Sicherungsübereignung, Zession)
- Kündigung durch die Bank

FKQ4-Markt - Firmenkunden qualifiziert betreuen

F&C Zielgruppe:

- Firmenkundenbetreuung

Kenntnisvoraussetzungen:

Kompetenznachweis Firmenkundenberatung (FK-BeraterPass) bzw. vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Voraussetzung für den Kompetenznachweis

Erwerb der ersten Stufe des STRUCTOGRAM®-Trainings „Schlüssel zur Selbstkenntnis“ (siehe Spezialseminar S-SEF).

Ziel:

Kompetenznachweis Firmenkundenbetreuung.

Bei fehlenden oder geringen Präsentations-erfahrungen empfehlen wir vor der Seminarteilnahme den Besuch des 2-tägigen PFF-Spezialmoduls Professionell präsentieren mit Persönlichkeit (siehe Seite 18).

Zielsetzung:*

Die Teilnehmer lernen Taktiken einer zielorientierten Kundengesprächsführung und üben anhand von praktischen Fällen Betreuungsgespräche zu verschiedenen Situationen des Firmenkundengeschäfts.

Seminarvorbereitung: Selbstlernaufgaben – eSL

Seminartage: 4

Inhalte:

1. Präsentationen im Firmenkundengeschäft

- Zielgruppenorientierte Übungspräsentation inkl. Feedback

2. TRIOGRAM® - Schlüssel zur Menschenkenntnis

- Triogram® als Schlüssel zur Kenntnis der Persönlichkeitsstruktur von Kunden und zur Optimierung der Sozialkompetenz

3. Gesprächsführung und -verhandlung

- Gesprächsführung auf Basis der ganzheitlichen Beratungsphilosophie
- Gesprächs- und Verhandlungstaktiken
- Kundenbezogen argumentieren – zielorientiert anbieten
- Gesprächsleitfäden Existenzgründungen, Krisengespräche, Nachfolgespräche
- Umgang mit schwierigen Kundensituationen

4. Betreuungsgespräche erfolgreich führen

- Gesprächstraining anhand von Praxisfällen
 - Investitionsberatung
 - Existenzgründungsberatung
 - Verhandlungen in Krisensituationen
 - Akquisitionsgespräche
 - Bilanzgespräch
 - Ratinggespräch

Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis - Firmenkundenbetreuung

Die Kompetenzprüfung Firmenkundenbetreuung besteht aus zwei Teil-Kompetenzprüfungen. Die Ergebnisse dieser Prüfungen einschließlich der Gesamtnote werden in einer Urkunde ausgewiesen.

Voraussetzungen zur Teilnahme an der Kompetenzprüfung:

- Kompetenznachweis Firmenkundenberatung (FK-BeraterPass) oder vergleichbare Prüfungsnachweise
- Kennen und Anwenden der Inhalte der Kernmodule FKQ1, FKQ2, FKQ3, FKQ4-Markt

Prüfungsbaustein Klausuren (Fachkompetenz)

Prüfungsvorbereitung:	- eSL, Kernmodule FKQ1, FKQ2, FKQ3
Schriftliche Prüfung:	- Praxis- und handlungsorientierte Klausuren FKQ1, FKQ2, FKQ3
Prüfungsnachweis:	- Noten pro Klausur per E-Mail

Prüfungsbaustein Betreuungsgespräch (Persönlichkeits-, Sozial-, Methoden- und Fachkompetenz)

Prüfungsvorbereitung:	- eSL, Kernmodule FKQ1, FKQ2, FKQ3, FKQ4-Markt
Praktische Prüfung:	- Vorbereitung und Rollenspiel

Prüfungsbaustein Präsentation (Persönlichkeits-, Sozial-, Methoden- und Fachkompetenz)

Prüfungsvorbereitung:	- eSL, Kernmodule FKQ1, FKQ2, FKQ3, FKQ4-Markt
Praktische Prüfung:	- Präsentation eines Praxisfalls und Erörterung fachpraktischer Fragen

Prüfungsdauer Betreuungsgespräch und Präsentation:

1 Tag

Prüfungsnachweis:

Kompetenznachweis Firmenkundenbetreuung

Der Abschluss-Titel **Zertifizierte Firmenkundenbetreuerin VR / Zertifizierter Firmenkundenbetreuer VR** wird nach erfolgreichem Abschluss der Kompetenzprüfungen Firmenkundenberatung und Firmenkundenbetreuung vergeben.

S-SEF

Structogram® - Schlüssel zur Selbstkenntnis

Zielsetzung:

Besondere Stärken der Biostruktur-Analyse mit dem Structogram (als Ergebnis der Analyse) sind einfache Handhabung, geringer Zeitaufwand, einprägsame Visualisierung der Ergebnisse sowie vor allem leichter und unmittelbarer Praxistransfer.

Die Biostruktur-Analyse wird im Rahmen eines Trainings erarbeitet. Sie ist eine wertfreie Methode, um individuelle, genetisch-veranlagte Grundmuster der Persönlichkeit zu ermitteln.

Somit gibt das Structogram dem Trainings-Teilnehmer über die Grundstruktur seiner Persönlichkeit die genaue Kenntnis seiner Stärken und Begrenzungen.

Anstelle allgemeiner "Handlungs-Rezepte" wird die Individualität des einzelnen Menschen in den Vordergrund gestellt, damit er sein persönliches Potenzial optimal ausschöpfen kann. Er lernt, wie er sich in Übereinstimmung mit seiner Natur weiterentwickeln kann und damit authentisch bleibt.

Seminardauer: 1 Tag

Anmeldungen über www.gawrastede.de oder auf unserem Vordruck per Fax

Inhaltsübersicht:

- Was macht Menschen erfolgreich?
- Bedeutung der Authentizität für die Persönlichkeitsentwicklung
- Wissenschaftliche Grundlagen
- Ihre persönliche Biostrukturanalyse / Structogram®
- Ziele, Chancen und Nutzen der Biostrukturanalyse für die individuelle Personalentwicklung und das eigene Berufsbild
- Bedeutung und Anwendung der Biostrukturanalyse im Berufsalltag

Seminarleitung:

Jeanette Wittmann, Dozentin
Lizenzierte STRUCTOGRAM®-Trainerin
GAW Rastede

S-PFF Professionell präsentieren mit Persönlichkeit

Zielsetzung:

Wirkungsvoll und souverän überzeugen in einer Kunden- oder Mitarbeiterveranstaltung ist das Ziel eines jeden Präsentators.

In unserem Seminar erwerben die Teilnehmer die Kompetenz durch eine gelungene Mischung aus Rhetorik, Dramaturgie, dem richtigen Einsatz moderner Präsentationstechniken und vor allem mit Ihrer Persönlichkeit Ihre Zuhörer zu begeistern.

Des Weiteren erlernen sie, wie sie Informationen und Vorträge effektiv, professionell und zielgruppengerecht aufbereiten und präsentieren. Sie üben Ihre Art der Performance und gewinnen dadurch Sicherheit im Auftreten

Das Spezialmodul dient zur Vorbereitung auf die Kompetenzprüfungen Firmenkundenbetreuung, Qualifizierte Firmenkreditsachbearbeitung und Mittleres Bankmanagement.

Wir empfehlen den Besuch dieses Moduls, soweit bisher keine vergleichbaren Kenntnisse vorliegen.

Seminarvorbereitung: Selbstlernaufgaben

Seminardauer: 2 Tage

Inhalte:

- Ziele der Präsentation
- Auswahl der richtigen Zielgruppe
- Tipps zur Vorbereitung
- Schritte zur freien Rede
- Die „3-Schritt-Überzeugungsrede“
- Vier Dimensionen der Verständlichkeit
- Verknüpfung von Inhalt und Wirkung von Informationen
- Rhetorik und teilnehmerorientiertes Sprechen
- Selbstmotivation des Präsentators
- Souveränes Verhalten bei Pannen und Störungen
- Überzeugende Argumentation
- Bedeutung der Körpersprache und bewusster Einsatz von Mimik und Gestik
- Kreativer Umgang mit Medien, Handhabung, Vor- und Nachteile
- Multimediale Präsentationsformen
- Wichtige Visualisierungsregeln
- Effekte erzielen durch Farben und Formen, Symmetrie, Reihung, Rhythmus
- Praxisübungen mit Videofeedback

S-GSK Zertifizierter VR-Geschäftskundenberater

Zielsetzung:

Insbesondere im Kundensegment der „Kleingewerbetreibende“ bzw. Geschäftskunden (gemäß BVR-Definition Umsatz < 250 TEUR, Aktiv- und Anlagevolumen < 50 TEUR) werden Ertragspotenziale in den Banken häufig noch nicht effizient gehoben. Wo genau liegen die Potenziale und welche Mitarbeiter können hier ein idealer Ansprechpartner für Ihre Geschäftskunden sein? Der Geschäftskunde hat in weiten Teilen die gleichen Bedarfe wie ein Privatkunde – jedoch sollten auch spezielle Aspekte des gewerblichen Kundensegments berücksichtigt werden.

Für Mitarbeiter im Privatkundengeschäft bieten wir mit diesem Seminar die Möglichkeit, sich auf Basis Ihrer bestehenden Qualifikationen zum Geschäftskundenberater weiter zu entwickeln. Sie lernen die wesentlichen Bedarfswelder im Geschäftskundensegment kennen und können diese effizient und vertriebsorientiert einsetzen. Aspekte wie Gesprächsleitfaden „Gewerbliches KBM“, Rating im Geschäftskundensegment und Kreditwürdigkeitsprüfungen werden erörtert und in Fallstudien sowie Gesprächstrainings angewandt.

Seminardauer: 4 Tage

Inhaltsübersicht:

- Die Bedeutung der Geschäftskunden für die Bank
- Kundenspezifika: Privatkunde – Geschäftskunde – Firmenkunde
- Einsatz der Beratungshilfe „Gewerbliches KBM“
- Beratungsthema Investition und Finanzierung (Bankfinanzierung/Leasing/Fördermittel bei Existenzgründung)
 - Vereinfachte Kapitaldienstrechnung
 - Bonitätsprüfung mit Hilfe des VR-Firmenkundenschnellrating
- Beratungsthema Liquidität und Zahlungsverkehr
 - Liquidität über KK-Linie und Avale
 - Zahlungsverkehrslösungen für Geschäftskunden
- Beratungsthema Absicherung / Altersvorsorge
 - Sachwerte/Vermögenswerte/Notfall
 - Altersvorsorgemöglichkeiten für Selbständige im Geschäftskundensegment
- Gesprächstraining

S-GKB1**Gewerbekundenberater - Modul 1
Bonitätsprüfung und Kreditentscheidung****Zielsetzung:**

Über 80 % der Firmenkunden in Deutschland erwirtschaften Umsätze unter 500 Tsd. Euro im Jahr. Studien im Mittelstand und das BVR-Projekt „Profi“ verdeutlichen, dass noch erhebliche Potenziale in dieser Zielgruppe zu heben sind – eine große Chance für Genossenschaftsbanken mit hohen Marktanteilen in dieser Zielgruppe.

Die dreistufige Seminarreihe „Geschäfts- und Gewerbekundenberater“ unterstützt Sie und Ihre Mitarbeiter darin, die Potenziale im Geschäfts- und Gewerbekundengeschäft gezielter zu heben. Die Seminarteilnehmer werden zielgruppenorientiert qualifiziert, um Geschäfts- und Gewerbekunden / Freiberufler bedarfsgerecht beraten zu können. Mitarbeiter des Genossenschaftsverbandes, Bankpraktiker und Experten des Verbundes vermitteln ihre praktische Erfahrung und berücksichtigen dabei das Ertragspotenzial und die Risikorelevanz von Geschäfts- und Gewerbekunden.

Der modulare Aufbau der Qualifizierung erleichtert Ihnen und Ihren Mitarbeitern eine Berücksichtigung von Vorkenntnissen z. B. aus vorangegangenen Seminarbesuchen.

Alle Module im Überblick:

Modul 1: Bonitätsprüfung und Kreditentscheidung

Modul 2: Finanzierung und Absicherung

Modul 3: Beratungs- und Verkaufsgespräche

Inhaltsübersicht:

- Analyse und Auswertung von Geschäfts- und Gewerbekundenbilanzen
- Bonitätsprüfung bei nichtbilanzierenden Unternehmen
 - Einnahmen-Überschussrechnung
 - Steuerunterlagen / Vermögensaufstellungen
- VR-Rating Geschäfts- und Gewerbekunden/Freiberufler
- Ermittlung der Kapitaldienstfähigkeit
- Vertriebsansätze aus den wirtschaftlichen Unterlagen

Seminardauer: 3 Tage

S-GKB2

Gewerbekundenberater - Modul 2 Finanzierung und Absicherung

Zielsetzung:

Über 80 % der Firmenkunden in Deutschland erwirtschaften Umsätze unter 500 Tsd. Euro im Jahr. Studien im Mittelstand und das BVR-Projekt „Profi“ verdeutlichen, dass noch erhebliche Potenziale in dieser Zielgruppe zu heben sind – eine große Chance für Genossenschaftsbanken mit hohen Marktanteilen in dieser Zielgruppe.

Die dreistufige Seminarreihe „Geschäfts- und Gewerbekundenberater“ unterstützt Sie und Ihre Mitarbeiter darin, die Potenziale im Geschäfts- und Gewerbekundengeschäft stärker zu heben. Die Seminarteilnehmer werden zielgruppenorientiert qualifiziert, um Geschäfts- und Gewerbekunden / Freiberufler bedarfsgerecht beraten zu können. Mitarbeiter des Genossenschaftsverbandes, Bankpraktiker und Experten des Verbundes vermitteln ihre praktische Erfahrung und berücksichtigen gezielt das Ertragspotenzial und die Risikorelevanz von Geschäfts- und Gewerbekunden.

Der modulare Aufbau der Qualifizierung erleichtert Ihnen und Ihren Mitarbeitern eine Berücksichtigung von Vorkenntnissen z. B. aus vorangegangenen Seminaren.

Alle Module im Überblick:

Modul 1: Bonitätsprüfung und Kreditentscheidung

Modul 2: Finanzierung und Absicherung

Modul 3: Beratungs- und Verkaufsgespräche

Inhaltsübersicht:

- Finanzierung
 - Betriebsmittelkredit
 - Darlehen aus eigenen Mitteln: Mobilien- und Immobilienfinanzierung
 - Finanzierungsalternativen
- Praxisgerechte Absicherung von Geschäfts- und Gewerbekrediten
- Bedarfsfeld: Risiko und Absicherung des Geschäfts- und Gewerbekunden
- Bedarfsfeld: Altersvorsorge und Vermögensbildung
- Bedarfsfeld: Erbrecht und Erbschaftsteuerrecht

Seminardauer: 4 Tage

S-GKB3**Gewerbekundenberater - Modul 3
Beratungs- und Verkaufsgespräche****Zielsetzung:**

Über 80 % der Firmenkunden in Deutschland erwirtschaften Umsätze unter 500 Tsd. Euro im Jahr. Studien im Mittelstand und das BVR-Projekt „Profi“ verdeutlichen, dass noch erhebliche Potenziale in dieser Zielgruppe zu heben sind – eine große Chance für Genossenschaftsbanken mit hohen Marktanteilen in dieser Zielgruppe.

Die dreistufige Seminarreihe „Geschäfts- und Gewerbekundenberater“ unterstützt Sie und Ihre Mitarbeiter darin, die Potenziale im Geschäfts- und Gewerbekundengeschäft stärker zu heben. Die Seminarteilnehmer werden zielgruppenorientiert qualifiziert, um Geschäfts- und Gewerbekunden / Freiberufler bedarfsgerecht beraten zu können. Mitarbeiter des Genossenschaftsverbandes, Bankpraktiker und Experten des Verbundes vermitteln ihre praktische Erfahrung und berücksichtigen gezielt das Ertragspotenzial und die Risikorelevanz von Geschäfts- und Gewerbekunden.

Der modulare Aufbau der Qualifizierung erleichtert Ihnen und Ihren Mitarbeitern eine Berücksichtigung von Vorkenntnissen z. B. aus vorangegangenen Seminaren.

Alle Module im Überblick:

Modul 1: Bonitätsprüfung und Kreditentscheidung

Modul 2: Finanzierung und Absicherung

Modul 3: Beratungs- und Verkaufsgespräche

Inhaltsübersicht:

- Initiative Kundenansprache
- Gezielte Gesprächsvorbereitung
- Vertriebsorientierter Einsatz von Beratungshilfen und Gesprächsleitfäden
- Zielgruppenorientierte Angebotspräsentation und Kundennutzenargumentation
- Umgang mit Einwänden
- Gesprächstraining

Seminardauer: 2 Tage

S-ZAF1 Zertifizierter Agrarfinanzberater Weser-Ems Modul 1

Zielsetzung:

Der in Weser-Ems stark wachsende Agrarsektor verlangt nach speziell ausgebildeten Fachkräften mit ausgeprägtem regionalem Branchen-Knowhow. Aufbauorganisatorisch bilden etliche Banken – neben der klassischen Firmenkundenberatung – bereits eine separate Beratergruppe „Agrar“, oft rekrutiert aus Firmenkundenberatern, Agraringenieuren oder Landwirtschaftsmeistern.

Um diesem Bedarf gerecht zu werden, bieten wir ein aus vier Modulen bestehendes Qualifizierungsprogramm an; auf Wunsch kann nach Absolvierung aller Module und der Kompetenzprüfung folgender Abschluss erreicht werden:

Zertifizierter Agrarfinanzberater Weser-Ems

Besonders betont wird hier der regionale Aspekt, d. h. Inhalte und Referenten passen zum Agrargebiet der Region Weser-Ems.

Zielgruppe sind Firmen- und Gewerbekundenberater, die ihr Wissen im Bereich „Agrar“ vertiefen möchten.

Alle Module sind unabhängig voneinander buchbar. Das Qualifizierungsprogramm schließt – auf Wunsch – mit einer Kompetenzprüfung in Form einer Klausur ab.

Seminardauer: 3 Tage

Inhaltsübersicht:

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen und Agrarmärkte

Dr. Albert Hortmann-Scholten
Leiter Fachbereich Betriebswirtschaft, Markt, Unternehmensberatung, Familie und Betrieb, Sozioökonomische Beratung
Landwirtschaftskammer Niedersachsen

- **Entwicklungen auf den Agrarmärkten**

Anna-Lena Niehoff
Unternehmensberatung, Betriebswirtschaft
Landwirtschaftskammer Niedersachsen

- **Wirtschaftliche Situation**
- **Vorzüglichkeiten der landwirtschaftlichen Produktionsverfahren**

Ruth Beverborg
Fachreferentin Betriebswirtschaft, Wirtschaftsberatung
Landwirtschaftskammer Niedersachsen

- **Direktzahlungen**
- **Agrarinvestitionsförderung**
- **Landwirtschaftliches Steuerrecht**

Anne Dirksen
Leiterin Sachgebiet Familie und Betrieb / Sozioökonomische Beratung
Landwirtschaftskammer Niedersachsen

- **Generationswechsel / Hofübergabe**
- **Risikovorsorge / Versicherungen**

S-ZAF2 Zertifizierter Agrarfinanzberater Weser-Ems Modul 2

Zielsetzung:

Der in Weser-Ems stark wachsende Agrarsektor verlangt nach speziell ausgebildeten Fachkräften mit ausgeprägtem regionalem Branchen-Knowhow. Aufbauorganisatorisch bilden etliche Banken – neben der klassischen Firmenkundenberatung – bereits eine separate Beratergruppe „Agrar“, oft rekrutiert aus Firmenkundenberatern, Agraringenieuren oder Landwirtschaftsmeistern.

Um diesem Bedarf gerecht zu werden, bieten wir ein aus vier Modulen bestehendes Qualifizierungsprogramm an; auf Wunsch kann nach Absolvierung aller Module und der Kompetenzprüfung folgender Abschluss erreicht werden:

Zertifizierter Agrarfinanzberater Weser-Ems

Besonders betont wird hier der regionale Aspekt, d. h. Inhalte und Referenten passen zum Agrargebiet der Region Weser-Ems.

Zielgruppe sind Firmen- und Gewerbekundenberater, die ihr Wissen im Bereich „Agrar“ vertiefen möchten.

Alle Module sind unabhängig voneinander buchbar. Das Qualifizierungsprogramm schließt – auf Wunsch – mit einer Kompetenzprüfung in Form einer Klausur ab.

Seminardauer: 3 Tage

Inhaltsübersicht:

Regionale Produktionsverfahren in wesentlichen Bereichen kennen lernen

Dr. Peter Hiller, Tierzucht, Tierhaltung
 Landwirtschaftskammer Niedersachsen

- **Geflügel (mit den fünf Produktionsrichtungen Legehennenhaltung, Hähnchenmast, Putenmast, Enten/Gänse, Elterntierhaltung)**

Dr. Jakob Groenewold
 Fachreferent Rinderhaltung
 Landwirtschaftskammer Niedersachsen

- **Rinderhaltung und Milcherzeugung**

Heidi Meine-Schwenker
 BZA Rind, Rindermast, Tierschutz Rind, Tiertransporte
 Landwirtschaftskammer Niedersachsen

- **Rindermast**

Dr. Mathias Schindler
 Berater Unternehmensberatung
 Landwirtschaftskammer Niedersachsen

- **Diversifizierung: Erneuerbare Energien**
- **Diversifizierung: Direktvermarktung**

Dr. Heiko Janssen
 Fachreferent Schweinezucht, Schweinehaltung
 Landwirtschaftskammer Niedersachsen

- **Schweine (mit den beiden Produktionsrichtungen Ferkelerzeugung und Schweinemast)**

Besichtigung von landwirtschaftlichen Betrieben in der Region

Begleitet durch Dr. Heiko Janssen und Silke Schierhold
 Landwirtschaftskammer Niedersachsen

S-ZAF3 Zertifizierter Agrarfinanzberater Weser-Ems Modul 3

Zielsetzung:

Der in Weser-Ems stark wachsende Agrarsektor verlangt nach speziell ausgebildeten Fachkräften mit ausgeprägtem regionalem Branchen-Knowhow. Aufbauorganisatorisch bilden etliche Banken – neben der klassischen Firmenkundenberatung – bereits eine separate Beratergruppe „Agrar“, oft rekrutiert aus Firmenkundenberatern, Agraringenieuren oder Landwirtschaftsmeistern.

Um diesem Bedarf gerecht zu werden, bieten wir ein aus vier Modulen bestehendes Qualifizierungsprogramm an; auf Wunsch kann nach Absolvierung aller Module und der Kompetenzprüfung folgender Abschluss erreicht werden:

Zertifizierter Agrarfinanzberater Weser-Ems

Besonders betont wird hier der regionale Aspekt, d. h. Inhalte und Referenten passen zum Agrargeschäft der Region Weser-Ems.

Zielgruppe sind Firmen- und Gewerbekundenberater, die ihr Wissen im Bereich „Agrar“ vertiefen möchten.

Alle Module sind unabhängig voneinander buchbar. Das Qualifizierungsprogramm schließt – auf Wunsch – mit einer Kompetenzprüfung in Form einer Klausur ab.

Seminardauer: 3 Tage

Inhaltsübersicht:

Investitionen beurteilen – Finanzierungen gestalten

VR AgrarBeratung AG

- **Liquiditätsplanung**
- **Risikoabsicherung**

Renke Harms

Unternehmensanalyse AgriCon, Betriebsplanung
AgriPlan, Agrarinformatik

Landwirtschaftskammer Niedersachsen

- **Unternehmensanalyse (Landwirtschaftliche Bilanz und GuV, steuerrechtliche Aspekte)**
- **Betriebszweigungsauswertung**

Renke Harms

Unternehmensanalyse AgriCon, Betriebsplanung
AgriPlan, Agrarinformatik

Anna-Lena Niehoff

Unternehmensberatung, Betriebswirtschaft
Landwirtschaftskammer Niedersachsen

- **Investition und Finanzierung**
- **Unternehmensplanung**

S-ZZE1 Zertifizierter Zahlungsverkehrsexperte – Modul 1

Zielsetzung:*

Die Teilnehmer erhalten einen umfassenden Überblick über die Grundlagen des Zahlungsverkehrs. Ziel ist es, den Teilnehmern eine integrierte Sichtweise sowie ganzheitliche Vertriebsansätze im Kartengeschäft zu vermitteln.

Das Thema Auslandsgeschäft hat im Zusammenhang mit Firmenkunden eine große Bedeutung, bei dem es die bankeigene Kompetenz herauszustellen gilt. Die Teilnehmer erhalten hier einen Überblick über die Akteure, Systeme und Instrumente.

Zertifizierung:

Dieses Modul ist Teil der Qualifizierung „Zertifizierter Zahlungsverkehrsexperte“

Die maximale Teilnehmerzahl je Veranstaltung beträgt 12 Personen, so ist ein sehr intensives Lernen möglich. Alle Module sind unabhängig voneinander buchbar. Das Qualifizierungsprogramm schließt – auf Wunsch – mit einer Kompetenzprüfung in Form einer Fallstudie (inkl. Präsentation) ab.

Seminardauer: 3 Tage

Inhaltsübersicht:

Grundlagen Zahlungsverkehr

- Bedeutung des Zahlungsverkehrs für Genossenschaftsbanken
- Potentialkunden für Zahlungsverkehr
- Produktüberblick Zahlungsverkehr im Firmenkundengeschäft
- Zahlungsverkehrsrelevante Firmenkundenprozesse – vom Einkauf bis zur Abwicklung von Lohnzahlungen

Kartengeschäft

- Markt und Wettbewerb im Kartengeschäft
- Kartenprodukte im Verbund
- Debit- und Kreditkarten
 - Ausprägungen
 - Funktionen
 - Unterschiede und Gemeinsamkeiten
- POS und Karteneinsatz
- Ertragspotenziale im Kartengeschäft
- Entwicklungstendenzen

Auslandsgeschäft

- Leitwege/Zeiten Auslandszahlungen
- Meldepflichten
- Produkte des Finanzverbundes und ihre Eigenschaften
- Zahlungsbedingungen und Risiken im Außenhandel

S-ZZE2 Zertifizierter Zahlungsverkehrsexperte – Modul 2

Zielsetzung:*

Mehr als die Hälfte des Ertrages im Firmenkundengeschäft der Genossenschaftsbanken resultiert aus den Zahlungsverkehrsprovisionen und den Konditionsbeiträgen aus Kontokorrentkonten und Sichteinlagen. Es fehlt jedoch die Integration des Zahlungsverkehrs in die Firmenkundenbank und die -kundenberatung im Sinne des ganzheitlichen Beratungsansatzes des VR FinanzPlan Mittelstandes. Idee und Vorgehensweise unter ProFi ZV ist es, neben organisatorischen Voraussetzungen in den Häusern einen Vertriebsansatz im Zahlungsverkehr zu etablieren, der über ein technisches Produktangebot hinaus die Qualitätsführerschaft im Zahlungsverkehr mit den Firmenkunden anstrebt.

Ausgehend von einem Einblick in die Position des Finanzverbundes im Firmenkundengeschäft werden auch relevante Fragestellungen und Lösungsansätze zu Kontomodellen im Firmenkundengeschäft aufgezeigt. Ergänzend zum Modul 1, in dem das im Firmenkundengeschäft relevante Produktspektrum im Mittelpunkt steht, erfahren und üben die Teilnehmer am Beispiel von in der Praxis eingesetzten Beratungsbögen Inhalte und Ablauf einer Zahlungsverkehrsberatung.

Zertifizierung:

**Dieses Modul ist Teil der Qualifizierung
„Zertifizierter Zahlungsverkehrsexperte“**

Inhaltsübersicht:

Das Firmenkundengeschäft

- Bedeutung
- Rahmenbedingungen
- Vertriebsnotwendigkeit
 - Ganzheitlicher Beratungsansatz - VR FinanzPlan Mittelstand
- Kundensegmentierung und Betreuungskonzept
- Steuerung des Firmenkundenvertriebes
- Besuchsvor- und -nachbereitung
- Ganzheitliche Beratung im Zahlungsverkehr am Beispiel Beratungsbogen ProFi ZV
 - Idee und Inhalt ProFi ZV
 - Vorgehensweise Zahlungsverkehrsberatung
 - Von der Bestandsaufnahme zum Maßnahmenplan

Seminardauer: 2 Tage

S-ZZE3 Zertifizierter Zahlungsverkehrsexperte – Modul 3 Kompetenznachweis

Zielsetzung:

Mit dem vorliegenden Programm werden die Teilnehmer umfassend und ganzheitlich über alle Teilbereiche des Zahlungsverkehrs hinweg zu Zahlungsverkehrsexperten ausgebildet. Die Genossenschaftsbank erhält einen kompetenten Ansprechpartner mit dem Schwerpunkt Firmenkundengeschäft auf Fachebene.

Die Qualifizierung dient als Grundlage zu einer weiteren Spezialisierung in den einzelnen Fach- und Themenbereichen des Zahlungsverkehrs. Er ist ebenso geeignet zur Auffrischung vorhandener Kenntnisse und zur Erlangung eines qualifizierten Abschlusses.

Zur Prüfungsvorbereitung und als Grundlage für die Umsetzung des Erlernten in der Bank bieten wir den Teilnehmern ein spezielles Modul an:

- S-PFF Präsentation für Fach- und Führungskräfte (Termine siehe www.gawrastede.de)

Zertifizierung:

Die Teilnehmer erhalten nach bestandener Prüfung den Titel
„Zertifizierter Zahlungsverkehrsexperte“

Seminardauer: 1 Tag

Inhaltsübersicht:

- Fallstudie: Die Teilnehmer erarbeiten nach Abschluss des ersten Blocks eine Fallstudie aus der Bankpraxis und präsentieren die Ergebnisse vor der Prüfungskommission.
- Mündliche Prüfung: Die Teilnehmer beantworten Fragen zum Themenkomplex der Fallstudie und zu den Inhalten der Kernmodule in Form eines Fachgespräches.

Inhalte der Module 1 und 2:

- Modul 1: Grundlagen Zahlungsverkehr und Kartengeschäft / Auslandsgeschäft (S-ZZE1)
- Modul 2: Vertrieb Firmenkunden (S-ZZE2)

Hinweis:

Für den Kompetenznachweis ist die Teilnahme an beiden Kernmodulen Voraussetzung.

